

جلسه دوم درس کارآفرینی

کسب و کار خانگی (Home Business):

تعریف :

به هر نوع فعالیت اقتصادی در محل سکونت شخصی که با استفاده از وسیله ها و امکانات خانه راه اندازی می شود، کسب و کار خانگی می گویند. یا به عبارت دیگر «فعالیتی اقتصادی است که در محل سکونت شخصی و با کمک امکانات خانه راه اندازی می شود»

مزایا و محاسن :

- راه اندازی با هزینه کم
- ریسک کمتر
- ساعت کار اختیاری
- انعطاف پذیر
- استفاده بهینه از وقت و عدم تردد
- آموزش غیر مستقیم کودکان با الفبای کارآفرینی
- ایجاد توازن بین شغل و زندگی
- معمولا نیاز به مجوز ندارد
- ساختار ساده و زود بازده

تسهیلات دولت برای مشاغل خانوادگی:

- معافیت از مالیات
- دادن کد اقتصادی
- معاف از عوارض اداری و تجاری (عدم نیاز به تغییر کاربری مسکونی)
- دریافت وام از بانک ها و موسسات مالی اعتباری (از محل منابع قرض الحسنه)
- بیمه نمودن خود و کارکنان

توجه: کسب و کار خانگی باید برای واحدهای مسکونی همجوار مزاحمت و اخلاص ایجاد نکند. زندگی خانوادگی اصل و شغل خانگی فرع است.

سهم کسب و کار خانگی در دیگر کشورهای جهان:

سهم کسب و کار خانگی در میان کل کسب و کارهای جهانی 30 درصد است.

امریکا: 52 درصد (20 درصد کل شاغلان کشور)

ایتالیا: 79 درصد

استرالیا: 6 تا 7 درصد کل شاغلان کشور

تایوان: شعار هر خانه، کارخانه، هر کارخانه، خانه است.

گام های مورد نیاز برای راه اندازی کسب و کارهای خانگی

۱ گام نخست: برگزیدن نوع فعالیت کسب و کار خانگی

عوامل گوناگونی که می تواند در گزینش کسب و کار خانگی کارآمد باشند؛ علاقه، مهارت و رشته تحصیلی، تجربه فردی، تجربه و سوابق خانوادگی، وجود امکانات آغازی، انگیزه کسب سود و.....
و گرفتن مشاوره از دستگاههای اجرایی مثل اداره تعاون کار و رفاه اجتماعی، سازمان فنی و حرفه ای، سازمان صنایع دستی، بهزیستی و....

۲ گام دوم: تهیه طرح کسب و کار

طرح کسب و کار سندی مکتوب است که جزئیات کسب و کار پیشنهادی را مشخص می کند.

۳ گام سوم: تامین مالی طرح: از روش های زیر می توان در تامین سرمایه استفاده کرد:

۱. کار را با کم آغاز کنید.
۲. از دیگر امکانات خود استفاده کنید و آنها را به پول تبدیل کنید.
۳. با دیگران شریک شوید.
۴. سهام بفروشید.
۵. از موسسه های خیریه کمک بگیرید.
۶. وام بگیرید.

گام چهارم: تطبیق خانه با شغل گزینشی

- عدم مزاحمت برای همسایگان
- عدم تولید زباله و سروصدا
- داشتن فضای کافی
- عدم استخدام افراد خارج از خانواده
- مصرف گاز و آب و برق خانگی به اندازه

گام پنجم: ایجاد تعادل شغل و زندگی خانوادگی

بین زمان و مکان کار و محل زندگی خانوادگی تعادل برقرار باشد. اولویت اول زندگی خانوادگی است و سپس شغل

گام ششم: مدیریت زمان

- هدف های کوتاه مدت گزینش کنید
- کاری را که آغاز کردید به پایان برسانید
- در هر زمان فقط یک کار انجام دهید
- کارها را اولویت بندی کنید
- پایان هر روز برای روز بعد برنامه ریزی کنید

گام هفتم: توجه به امنیت و سلامت شغلی

- استفاده از پوشش بیمه ای
- رعایت بهداشت کار
- رعایت زمان استاندارد کار
- ایمن سازی تجهیزات و ابزار آلات
- رعایت تناسب میان ابزار کارگزینشی و فیزیک بدنی

گام هشتم: گزینش و ثبت نام تجاری (برند)

نام های تجاری به عنوان ابزاری در راستای دستیابی به هدف های بازاریابی، مانند گسترش سهم بازار یا افزایش تکرار خرید مصرف کنندگان قلمداد می شوند.

گام نهم: ثبت رویدادهای مالی کسب و کار خانگی

استفاده از یک حسابدار پاره وقت و یا یک نرم افزار مالی که مرتب صورت های مالی درآمد و هزینه ها را رصد کند.

گام دهم: بازاریابی و تبلیغات

بازاریابی یعنی برنامه ریزی و اجرای باور، بهاگذاری، ترویج و پخش کالاها و خدمات برای رضایت مشتری. بازاریابی پیش از در دسترس بودن کالا و خدمات آغاز می شود.

کسب و کارهای خانوادگی: (Family Business)

تعریف عمومی: به کسب و کارهایی گفته می شود که افراد یک خانواده و خویشاوندان اقدام به تشکیل کسب و کاری می کنند.

تعریف هندلر: برای تعریف یک کسب و کار خانوادگی دو دید گاه متفاوت وجود دارد:

۱. محوریت اصلی کسب و کار و محوریت فرعی خانواده

۲. محوریت اصلی خانواده و محوریت فرعی کسب و کار

تعریف چائو و همکاران: در این تعریف، از سه واژه مالکیت، خانواده، مدیریت ، سه تعریف ارائه شده است.

۱) کسب و کارهایی که در مالکیت خانواده بوده و توسط خانواده هم مدیریت می شوند.

۲) کسب و کارهایی که در مالکیت خانواده بوده اما توسط خانواده مدیریت نمی شوند.

۳) کسب و کارهایی که در مالکیت خانواده نیستند اما توسط خانواده مدیریت می شوند.

تعریف چریسمن و همکاران: در این تعریف به عامل های اصلی شکل گیری کسب و کار خانوادگی اشاره دارد. مثل؛ حفظ کنترل خانواده، تامین منابع نیرومند، انتقال ارزش افزوده به نسلهای دیگر

تعریف استراچن و شانکر: این دو سه تعریف جامع و گسترده، تعریف میانه تعریف محدود ، و کوتاه بیان کرده اند.

• جامع و گسترده: خانواده در اجرا و مدیریت و تعیین راهبرد و کنترل شرکت دارد

• تعریف میانه: کارهای اجرایی به فرزندان واگذار و تمایل به حفظ کنترل خانواده (پس از موسس) وجود دارد

• تعریف محدود و کوتاه: کسب و کارهایی که چندین نسل از خانواده بر روی آنان تاثیر گذار است.

جمع بندی: شرکت ها، موسسه ها و کسب و کارهایی که از ارتباطات و تعاملات خانوادگی و افراد خانواده تاثیر می گیرند. در واقع سه عامل مهم مطرح است (خانواده، مالکیت، مدیریت)

عوامل کارا در کسب و کارهای خانوادگی

عوامل های متعددی بر رشد و بقا کسب و کارهای خانوادگی اثرگذارند که مهمترین آنها عبارتند از:

(۱) ویژگی های خانوادگی:

وحدت و یگانگی، شناسایی و درگیری، انتظارها و هدفها

(۲) حاکمیت و مالکیت:

تمرکز، سازگاری هدف، افق های بلند مدت

(۳) عوامل محیطی:

ثبات سیاسی، محیط قانونی، تاثیرات فرهنگی

(۴) ویژگی های نوع مخاطره:

جهت گیری پذیرش ریسک، نوآوری، اثربخشی، سرمایه گذاری و سرمایه گذاری دوباره

کلیدهای اساسی درآمدزایی در کسب و کارهای خانوادگی

1- درک و پذیرش ارتباطات درونی میان نقش های خانوادگی و نقش های شغلی:

آنچه به راستی کسب و کار خانوادگی را منحصر به فرد می کند وجود این ارتباطات درونیمیان نقش های شغلی و خانوادگی است. در کسب و کارهای خانوادگی با 3 نقش اصلی روبرو هستیم؛

نقش خانوادگی (پدر، مادر، پسر، برادرزاده و...)، نقش مالکیت (شریک و سهامدار)، نقش شغلی (مدیر، کارمند، کارگر)

2- پرداختن به کسب و کار خانوادگی به عنوان یک کسب و کار جدی و رسمی:

باید باور داشت که کسب و کار خانوادگی یک فعالیت جدی و رسمی است، نه تفنن و سرگرمی. بهتر است که از وجود کارمندان غیر خویشاوند و خارج از خانواده نیز بهره مند شوید و آنها را در تصمیم گیری شریک کنید.

3- برنامه ریزی برای آینده کسب و کار خانوادگی:

هدف ها و مقصدهای عملکرد کسب و کارتان را مشخص کرده و گسترش دهید.

مهارت گفت و گوی کارا برقرار کرده و پرورش دهید.

4- بهره مندی از نصایح و مشاوره های حرفه ای:

در این زمینه می توانید از؛ دوستان و آشنایان، اقوام، همکاران، اعضاء خانواده، حسابداران، وکلا، بانکداران، مشاوران مالی، نمایندگی های بیمه، اتحادیه های صنفی، اساتید دانشگاه و... بهره برد

کسب و کارهای مجازی

تعریف:

کسب و کاری است که از ابزارهای غیر حضوری برای انجام کسب و کار بهره می گیرد و بر خلاف کسب و کارهای سنتی است که بر مراوده های چهره به چهره به همراه مستندات فیزیکی و مانند آن استوارند.

کسب و کارهای مجازی دارای انواع متفاوتی اند، که دو نوع عمده آن عبارتند از:

Ø کسب و کارهای الکترونیک

Ø کسب و کارهای بدون کارخانه

تکالیف

۱. تعریف مناسبی برای کسب و کار خانگی بنویسید. و بگویید دارای چه مزایایی است؟ و دولت چه حمایت هایی از آن دارد؟
۲. برای راه اندازی یک کسب و کار خانگی، چه گام هایی باید برداشته شود، نام برده و در هر مورد مختصر توضیح دهید.
۳. تعریف جامعی از کسب و کار خانوادگی بنویسید.
۴. عوامل کارا در کسب و کارهای خانوادگی کدامند؟ و هر یک شامل چه مواردی است؟ نام برید.
۵. کلید های اساسی درآمدزایی در کسب و کارهای خانوادگی کدامند؟ مختصر توضیح دهید.
۶. تعریف مناسبی از کسب و کارهای مجازی نوشته و انواع مهم آنرا نام برید.

تا جلسه دیگر خدانگهدارتان